VERKAUFEN KANN SO EINFACH SEIN!

Ein schönes Versprechen. Und Sie werden sehen, es wird auch eingehalten!

Wenn im Vertrieb professionell und systematisch vorgegangen wird, dann wird Verkaufen ganz einfach. Das **win³-Prinzip** zeigt Ihnen dafür einen klaren Weg auf. Sie kommen Schritt für Schritt zu höherem Umsatz, gesunden Deckungsbeiträgen und zufriedenen Kunden. Und selbst die ewige Preisdiskussion verliert für Sie alle Schrecken. Werden Sie aktiv!

Besuchen Sie die Seminarreihe für Mittelstand und Kleinunternehmen

Denn ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es herstellt, sondern von dem, was es verkauft.

Wo: Tagungshotel im Raum Erlangen

Invest: 390,00 Euro (zzgl. USt). pro Seminar incl. Unterlagen, Getränke, Mittagessen und Telefonhotline

Zeiten: 9.30 – 17.00 Uhr

Teilnehmer/innen: maximal 12



www.moestl-institut.de





Kunden gewinnen

17. September 2010

2 vin

Aufträge gewinnen

15. Oktober 2010



Verhandlungen gewinnen

12. November 2010

Seminarreihe "Vertriebs-Optimierung im Mittelstand mit dem win³-Prinzip"

Im ersten Seminar erfahren Sie, wie Sie mit strukturierten Methoden Neukunden akquirieren.

- Strategie und Wettbewerbsvorteile
- Selektion möglicher Neukunden
- telefonische Terminvereinbarung
- pfiffige Anknüpfungspunkte für den Erstkontakt
- der gute alte Brief ein fast vergessenes Medium wieder neu entdeckt
- Networking, die Akquisemethode der Zukunft
- Empfehlungen bekommen, der elegante Weg zu neuen Kunden

Im zweiten Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Abschlussquote systematisch erhöhen.

- Klar strukturierte Anfragebearbeitung, die alle Chancen nutzt
- Sich schon im Vorfeld eines Angebots optimal positionieren
- Vom ersten Moment an entspannt, aber konsequent auf den Abschluss hinarbeiten
- Beziehungsvorteile durch vertriebs-optimierte Klärung von Kundenwünschen
- Verkaufsorientierte Gestaltung von Angeboten
- Konsequentes Nachfassen, ohne zu nerven
- Souveräner Umgang mit Einwänden

Im dritten Seminar erfahren Sie, wie Sie Preisverhandlungen zu Ihren Gunsten beeinflussen.

- Professionelle Einwandbehandlung
- Rhetorische optimale Abschlusstechniken
- Verhandlungspsychologie
- Sicherer Umgang mit Preisdruck
- Gesunde Deckungsbeiträge erzielen
- Preisnachlässe vertriebsstrategisch nutzen
- Choreographie einer Verhandlung
- Körpersprache verstehen und sicher einsetzen

Weitere Infos und Anmeldung

MÖSTL – Institut für Vertriebs-Optimierung Peter-Fleischmann-Straße 29a 91074 Herzogenaurach

Tel. (0 91 32) 74 69-20 | Fax (0 91 32) 74 69-21 Mobil (0178) 78 54 376

wmoestl@moestl-institut.de | www.moestl-institut.de